

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ИННОВАЦИОННАЯ
ДОЛЯ / 18
КЛАСТЕР КРЕСТЬЯНИНУ
В ПОМОЩЬ / 20
ЧУЖОЙ
В ЛЮЛЬКЕ / 21

Четверг, 18 мая 2017 №86
(№6080 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ВТБ

Банк ВТБ (ПАО)

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

TELE2



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

УНИКАЛЬНОСТЬ
ДЛЯ ТУРИСТА

Май в Петербурге выдался не располагающим к прогулкам. Даже старожилы не смогли припомнить, чтобы целый месяц в разгар календарной весны в городе шел снег.

Но отчаиваться не стоит, как пишут в популярных пабликах соцсетей: если жизнь преподносит лимон, нужно сделать из него лимонад. Раз уж мы встали на путь продвижения нашего города как особенного места — нужно продолжать двигаться в этом направлении. В один из погожих майских дней, когда шквалистый ветер сек щеки и нос острыми снежинками, шел я по Невскому проспекту, проклинал, как положено, наш климат, и тут мне попалась парочка, явно вышедшая из отеля «Невский палас». Вертели они ошалело своими смуглыми головами с латиноамериканским загаром в полном недоумении, и не понимали глупые иностранцы, как такое может быть: почти в середине мая — снег и вьюга?!

Тогда родился у меня в окоченевшем мозгу слоган: «Приезжайте к нам летом прохладиться!» Ведь где-то в мае уже стоит такая невероятная жара, что представить себе, что на земле есть географические точки, где нужно надевать куртку и шарф — достаточно тяжело. У Петербурга уже есть устоявшийся бренд «Белые ночи». Но если прогнозы о глобальном потеплении окажутся враками и мир постепенно погрузится в новый ледниковый период, иметь про запас новую стратегию продвижения города будет не лишним. Правда, как говорят некоторые пророки, аномальная холодина этой весной у нас была из-за того, что часть январских выходных была перенесена на май. Вместе с ними перенесли и метели.

Если же серьезно, то при всей популярности Петербурга он по-прежнему отстает от крупных европейских городов в популярности у туристов. Как говорят специалисты, развивать привлекательность города нужно сразу в нескольких направлениях. Инфраструктуру размещения к чемпионату мира худо-бедно мы построили, но одних гостиниц мало — городу не хватает уникальных событий, которые бы происходили только здесь и нигде больше. Снег в мае — явление уникальное, но, к счастью для местных жителей — не постоянное. А вот посмотреть на те же «Алые паруса» сюда приезжают уже и из-за границы. И таких событий нужно больше.

ИННОВАЦИОННАЯ ДОЛЯ
ДОЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА ПЕТЕРБУРГА СОСТАВЛЯЕТ ВСЕГО ЧУТЬ БОЛЕЕ 7%, ЧТО ВЫШЕ ОБЩЕРОССИЙСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, НО СУЩЕСТВЕННО НИЖЕ РАЗВИТЫХ СТРАН. НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО В ПЕТЕРБУРГЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ РАЗЛИЧНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВ, ИХ ВСЕ РАВНО НЕДОСТАТОЧНО ДЛЯ ПО-НАСТОЯЩЕМУ БУРНОГО РОСТА ЧИСЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ИННОВАЦИОННОМУ БИЗНЕСУ НУЖНЫ ДЛИННЫЕ ДЕШЕВЫЕ ДЕНЬГИ, ВОЗМОЖНОСТЬ ЧЕТКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ХОТЯ БЫ НА БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ, А ТАКЖЕ ДОСТАТОЧНОЕ КОЛИЧЕСТВО КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ КАДРОВ.

ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

По данным комитета по промышленной политике и инновациям Петербурга, доля инновационных производств в общем объеме валового регионального продукта составляет 7,3%. Уровень инновационной активности организаций Петербурга — 14,8%. Тем не менее даже эти цифры больше общероссийских показателей.

Президент ПАО «Соль Руси» Станислав Черкасов считает, что с инновационными производствами не только в Петербурге, но и в целом по стране не очень хорошо, особенно в последние годы. «Доля России в общемировом объеме инновационных производств не превышает 1,5%. До начала кризиса у нас было создано около 700 передовых производственных технологий, но 86% из них были инновационными лишь для России, а 80% так и не были внедрены на предприятиях. Инновации использовало менее 10% отечественных производств, что в 7–9 раз меньше, чем, к примеру, в Германии, Великобритании, Норвегии», — привел статистику господин Черкасов. По его словам, доля инновационной продукции в промышленном производстве России сохраняется на уровне 5,5%, в то время как в США она составляет 70%, в странах Европы — 65%, а в Китае приближается к 40%.

По мнению Станислава Черкасова, развитие инновационных технологий в нашей стране тормозит высокий уровень монополизированности отраслей промышленности. Еще одна проблема, по словам эксперта, — это гипертрофированная роль государства на промышленных рынках.

ДВИЖОК ДЛЯ ЭКОНОМИКИ Производства, использующие инновационные технологии, по статистике эффективнее своих собратьев, работающих «по старинке», на 20–60%. По словам Станислава Черкасова, инновации позволяют оптимизировать процессы, сократить затраты и эффективнее распределять время. Хотя на момент старта такие производства обходятся на порядок дороже, так как новые технологии в большинстве случаев не являются дешевыми, но с течением времени эти затраты окупаются, уверен эксперт.

«Инновационное производство пребывает в состоянии непрерывной модернизации и поиска новых решений, способных эффективно удовлетворить запросы



ПРОИЗВОДСТВА, ИСПОЛЬЗУЮЩИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПО СТАТИСТИКЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ ПРЕДПРИЯТИЙ, РАБОТАЮЩИХ «ПО СТАРИНКЕ», НА 20–60%

рынка. Именно так возникают новые технологии: их появление всегда определяет существующий спрос. В Петербурге сегодня есть современные производства в сфере судостроения, энергетики, строительства, производства автомобилей и компонентов для них», — отметил коммерческий директор «BASF Строительные системы» Алексей Ровенский.

Директор завода «Крепс» Илья Аксюткин говорит, что Петербург с точки зрения развития передовых производств занимает лидирующее положение в РФ: восстанавливается оборонная промышленность, очень серьезный прогресс в области машиностроения и особенно автомобилестроения, строятся новые фармацевтические предприятия. «Однако все эти предприятия являются инновационными исключительно для России, потому что внедряемые технологии зачастую являются копиями западных», — прокомментировал господин Аксюткин. При этом эксперт отметил, что в городе очень большая доля инновационных производств, которые нацелены на локальный рынок, а доля экспорта ничтожна. А западные компании последние десятилетия использовали схему разработки инновационных идей в Европе или Америке и внедрение их в производства в развивающихся странах. Поэтому правильно сравнивать показатели Петер-

бурга с показателями крупнейших городов Индии, Малайзии, Индонезии.

ОТСТАЛОСТЬ НА УРОВНЕ МИКРОЭЛЕКТРОНИКИ Заместитель генерального директора по научно-техническому развитию ПАО «Светлана» Валерий Клевцов отметил, что стагнация 1990-х в России в сферах науки, промышленности и экономики ударила по многим отраслям экономики: машиностроению, авиастроению, приборостроению, в том числе по радиоэлектронике и ее главной «движущей силе» — микроэлектронике. По его словам, сейчас отечественная радиоэлектроника занимает на внутреннем рынке всего лишь 10–17%. Наибольшее отставание имеется в производстве такой продукции, как персональные компьютеры, планшетники, приемники цифрового ТВ, сотовые телефоны и другие гаджеты, модули силовой электроники, приемно-передающие модули для радиолокационных и других систем передачи и преобразования радиоэлектронной информации.

По мнению Валерия Клевцова, причины такого отставания связаны с недостаточным уровнем государственной поддержки. Общая программа развития электронно-компонентной базы (ЭКБ) на 2010–2020 годы хоть и есть, но она не носила и, к сожалению, не носит системный, комплексный характер. → 21

Время совместных решений



Реклама

*Надежные партнерские
отношения для будущих побед*



ВТБ

Мир без преград

8 (800) 200-77-99
звонок по России бесплатный
www.szrcvtb.ru

Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1000

КЛАСТЕР КРЕСТЬЯНИНУ В ПОМОЩЬ

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ ПЕРЕЖИЛО КРИЗИС УСПЕШНЕЕ ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ — ЕМУ В ЭТОМ ПОМОГЛО ВВЕДЕНИЕ ПРОДУКТОВОГО ЭМБАРГО ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, А ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ЛУЧШЕ ВСЕГО РАБОТАЛО ИМЕННО В ЭТОМ СЕКТОРЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ НУЖНО ИСКАТЬ НОВЫЕ ФОРМЫ КООПЕРАЦИИ. ОДНОЙ ИЗ НИХ МОЖЕТ СТАТЬ СОЗДАНИЕ АГРОКЛАСТЕРОВ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Взаимодействие участников производственной цепочки в формате кластера — перспективная модель сельского хозяйства. Такой формат должен повысить производительность предприятий, снизить себестоимость продукции и обеспечить область рабочими местами и жильем, сократив миграцию в мегаполисы.

Основная проблема при реализации проектов агрокластеров — недостаток финансирования. К тому же агропромышленная сфера довольно сильно зависима от погодных условий, что ставит вопрос о рентабельности отдельных направлений.

С ОПЕРЕЖЕНИЕМ ОТРАСЛИ Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», считает, что агрокластеры — модель сельского хозяйства, позволяющая кардинально повысить производительность труда, а также качество и безопасность продукции. «Агрокластер можно определить как группу поставщиков, переработчиков, организаций по сбыту сельхозпродукции, взаимосвязанных между собой технологической цепочкой и общностью коммерческих интересов», — говорит он. Господин Нигматуллин прогнозирует, что в ближайшие три-пять лет оборот таких проектов будет расти опережающими темпами по сравнению с общим оборотом отрасли.

Для Ленинградской области формат агрокластеров, по сути, не является новым. Регион остался одним из немногих, который сохранил еще с советских времен крупнотоварный сектор производства в агропромышленности — до 80% всей сельхозпродукции здесь производится на предприятиях, считает руководитель аналитического центра ГК «Доверие» Дмитрий Крутов.

При этом развитие сельскохозяйственной отрасли в регионе в этом формате продолжается. В этом году анонсировано появление крупного агрокластера в Лужском районе Ленинградской области. Проект реализует компания «Жельцы». По плану там будут работать животноводческие фермы, появятся рыбоводческое хозяйство и комплексы по выращиванию овощей и ягод. Также в состав кластера могут дополнительно войти перерабатывающее производство, логистический комплекс с распределительным центром. При этом работники обещают обеспечить жильем. Заявляется, что проект будет реализован к 2024 году.

Еще один крупный агрокластер должен появиться примерно в это же время в Новосветском поселении Гатчинского района. Это инвестиционный проект по созданию яблоневого сада на территории 750 га и завода по переработке плодов. Работников кластера также обещают обеспечить жильем. В будущем там планируется запустить производство и упаковку



АГРОКЛАСТЕР МОЖНО ОПРЕДЕЛИТЬ КАК ГРУППУ ПОСТАВЩИКОВ, ПЕРЕРАБОТЧИКОВ, ОРГАНИЗАЦИЙ ПО СБЫТУ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ, ВЗАИМОСВЯЗАННЫХ МЕЖДУ СОБОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЦЕПОЧКОЙ И ОБЩНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

соков, нектаров, пюре, варенья и джемов.

Масштабный логистический центр площадью 40 тыс. кв. м может появиться на месте аграрного университета. Здесь будут принимать, хранить, обрабатывать и реализовывать сельскохозяйственную продукцию.

«Тем не менее целый ряд агрокластеров в Петербурге и Ленобласти хоть и был анонсирован, но проекты по разным причинам пока так и не удалось реализовать. Например, «Агрополис Северо-Запад» в Пушкине должен был быть введен в эксплуатацию еще в четвертом квартале 2016 года. Однако проект столкнулся с проблемой финансирования, и сроки сдвинулись на несколько лет», — отмечает господин Крутов.

ПЕРВЫЕ ВСХОДЫ Фактически реализованных и работающих проектов агрокластеров в СЗФО не так много. Из успешных, как считает господин Крутов, можно выделить агрокластер «Красное знамя» в Псковской области, специализирующийся на производстве зерновых и кормовой базы для животноводства. «Кстати, одним из основных потребителей фуражного зерна для псковского кластера является Ленинградская область, в которой есть достаточно серьезный дефицит собственной кормовой базы. Также в планах развитие на базе агрокомплекса молочной фермы и сопутствующего производства», — говорит эксперт.

«На сегодняшний день формат агрокластера оказывается оптимальным для развития сельхозпредприятий на Северо-Западе,

поскольку диверсификация по направлениям (например, кормовое растениеводство и животноводство), с одной стороны, снижает риски, а с другой, создает симбиоз от взаимного использования ресурсов, — поясняет Максим Бондарев, соинвестор агрокластера «Красное знамя», развивающегося в Дновском районе Псковской области. — Мы просто вынуждены вкладываться в дополнительные направления, связанные как с использованием выращиваемых нами зерновых, так и с переработкой надаиваемого на нашей ферме молока. Рентабельность аграрной сферы сейчас невысока, и чем выше добавленная стоимость нашей продукции — тем лучше».

По словам Максима Бондарева, именно сейчас агрокластер «Красное знамя» готовится к запуску линии производства комбикормов из выращенного на своих землях зерна. Ее мощность относительно невелика и составит около 2 тонн в час, поскольку в большей степени она будет выпускать комбикорм для своей молочной фермы. Однако это будет «умное» производство, поскольку на нем за счет технологии микродозирования и спецдобавок можно формировать полноценное индивидуальное «меню» для конкретных частей животного стада. Соответственно, будут и объемы, которые продадут сторонним животноводцам.

Также в этом году в рамках агрокластера откроется производство по переработке сырого молока, где будет осуществляться его пастеризация и будет налажен выпуск сметаны и творога.

Еще одним направлением диверсифи-

кации станет развитие семеноводческого направления. Собственное выращенное зерно марки РС-1 (репродукционные семена — полученные от последовательно-го пересева элитных семян) после специальной обработки будет поставляться на рынок уже как семенное. Под этот проект осуществляется реновация специально-го склада с объемами хранения до тонны семян.

Вместе с тем аграрии признают, что сейчас господдержка их проектов снижается. В руководстве агрокластера «Красное знамя» отмечают, что хотя их предприятие регулярно участвует в конкурсах на получение различных субсидий их объем за последний год не превысил и 1 млн рублей. Притом, что заявляясь на такие конкурсы, агрокластер гарантирует выполнение своих социальных обязательств, то есть обещает обеспечить не только рабочие места, но и соответствующий уровень зарплат своим работникам, что для сельян крайне важно.

Однако интерес к агросектору со стороны частных инвесторов все равно сохраняется.

«В последнее время мы постоянно ведем активные переговоры с целым рядом и российских и иностранных инвесторов, готовых войти в проект нашего агрокластера, — уточняет Андрей Березин, председатель правления ИК «Евроинвест», один из ключевых инвесторов агрокластера «Красное знамя». — Перспективными направлениями мы считаем уже существующее зерновое растениеводство и выпуск молока. При этом не исключаем и возможность запуска мясного животноводства».

ОБЪЕКТИВНЫЙ ИМПУЛЬС Елена Лебединская, менеджер практики по работе с компаниями агропромышленного сектора Северо-Западного регионального центра КПМГ так комментирует сегодняшнее положение в отрасли: «Появление объективного импульса в виде потребности в импортозамещении привело к предсказуемому росту инвестиций в развитие АПК в Северо-Западном регионе, централизации и диверсификации агрокомплексов и, как следствие, формированию агрокластеров. Формирование агрокластеров в регионе происходит как в виде диверсификации и укрупнения агропроизводителей региона (например, агрофирма «Выборжец» располагает тепличным комплексом, энергоцентром, распределительным центром; «Лосево» — наращивает диверсификацию, придя от некогда небольшого молочного производства к комплексу, включающему производство сыров, тепличное хозяйство, мясное животноводство, овощеводство закрытого грунта, кулинарный цех и собственную розничную сеть), так и в виде объедине-

ния сельскохозяйственных активов по географическому признаку».

По мнению госпожи Лебединской, интерес инвесторов к агрокомплексам региона подтверждает финансовую и производственную эффективность их функционирования. «Стремление к развитию комплексов замкнутого производственного цикла является одним из стимулов развития пока незначительно развитых в регионе направлений агробизнеса — научно-исследовательских центров и переработке биоотходов. В частности, появление центров селекции (пример — селективно-гибридный центр агрохолдинга „Великолукский мясокомбинат“) позволит снизить зависимость животноводства от импорта и существенно сократить затраты предприятий отрасли», — считает она.

Эксперты говорят, что, помимо очевидных финансово-стратегических преимуществ агрокластеров (рост налоговых поступлений в бюджеты, продовольственная независимость), также очевиден существенный социальный эффект: создание новых рабочих мест, поддержание инфраструктуры районов развития агрокластеров, возможность снабжения потребителей свежей высококачественной продукцией, благодаря акценту на важность логистической функции. Основными проблемами для комплексов по-прежнему остаются недостаток быстрого и легкого финансирования, а также квалифицированных кадров.

«По нашим прогнозам, доля агрокластеров в регионе будет расти, однако не ожидается, что темп роста будет высоким, так как на данный момент многие ключевые агрокомплексы региона уже функционируют не в качестве предприятий с монобизнесом, а в качестве сложных структур, адаптирующих свою организационную и операционную структуру сообразно динамично меняющейся среде», — резюмирует госпожа Лебединская. ■

18 → Также эксперт отметил недостаточный уровень финансовых возможностей отдельных предприятий, специализирующихся по отдельным направлениям ЭКБ. По его мнению, этот негативный фактор можно в значительной мере преодолеть путем объединения ряда предприятий в крупные холдинги, что и предпринимают в настоящее время АО «Российская электроника» и госкорпорация «Ростех». Это может оказаться полезным в первую очередь в сфере спецэлектроники, которую используют в гособоронзаказе. Но для решения проблем развития конкурентоспособной ЭКБ гражданского применения необходима кардинальная модернизация имеющихся производств, внедрение инновационных технологий, уверен эксперт.

ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ БИЗНЕС Председатель комитета по промышленной политике и инновациям Максим Мейксин рассказал, что в Петербурге реализуется широкий спектр мер, направленных как на развитие инновационной среды в целом, так и на поддержку отдельных передовых проектов и инициатив, а также на стимулирование спроса на наукоемкую продукцию.

Так, власти города создали АО «Технопарк Санкт-Петербурга», которое включает инструменты поддержки инноваций на всех стадиях (от стартапа до крупных кластерных проектов) и нацелен на создание участниками экосистемы полноценных цепочек производства и трансфера технологий. «Большинство резидентов бизнес-инкубатора „Ингрия“, являющегося структурным подразделением „Технопарка“, занимается реализацией именно технологических проектов, направленных на развитие сферы цифровых, информационно-коммуникационных технологий, робототехники. Также реализуется программа трансфера технологий», — прокомментировал господин Мейксин. Он также отметил, что в городе создана широкая инфраструктура (всего 73 объекта) для воплощения научно-технических идей и разработок в действующие

бизнес-проекты. В 2016 году открылись Центр прототипирования, Лаборатория виртуальной и дополненной реальности, Лаборатория интернета вещей (IoT), межотраслевой Региональный инжиниринговый центр в области микрореакторного синтеза активных фармацевтических субстанций. На 2017 год намечено открытие на базе АО «Технопарк Санкт-Петербурга» регионального инжинирингового центра «Развитие рынка систем безопасности информационных и киберфизических систем» («СэйфНэт»). Данные лаборатории предназначены для работы самого широко круга стартапов. А Фонд развития промышленности выдает льготные займы на проекты, связанные с модернизацией производств и выпуском инновационной продукции.

Руководитель Центра развития и внедрения современных технологий в производство товаров и услуг Никита Демехин отмечает, что на сегодня в Петербурге работает большое количество инновационных предприятий. Но в то же время, если сравнивать патентную активность, бюджеты на научные разработки, объемы производства с добавленной стоимостью, то есть ключевые признаки инновационной экономики, то наш город окажется хорошо если в середине ми-

рового рейтинга, надолго отстав от городов Швейцарии, Южной Кореи, Японии. По словам эксперта, несмотря на то, что в последние годы государственная политика уделяет серьезное внимание развитию высокотехнологичных предприятий, уровень заинтересованности бизнеса в создании и внедрении технологий все равно недостаточен.

По его словам, несмотря на то, что в Петербурге реализуются различные меры поддержки инновационных производств (работают особые экономические зоны, действуют налоговые льготы и субсидирование кредитных ставок), этого недостаточно для по-настоящему бурного роста количества высокотехнологичных предприятий. По мнению господина Демехина, инновационному бизнесу нужны длинные дешевые деньги, возможность планировать хотя бы на ближайшие пять лет, а также достаточное количество квалифицированных технических кадров. «Всего этого у нас нет. Вкладываться в НИОКР для предприятий зачастую нецелесообразно: исследования требуют денег и времени и не дают гарантий успеха. В условиях нестабильной экономической ситуации на это готовы только богатые компании, а их совсем немного», — заключил эксперт. ■

ПУЛ ЛИДЕРОВ

По данным Национального рейтинга российских быстрорастущих технологических компаний «Тех-успех-2016», в топ-100 инновационных компаний вошли предприятия Петербурга, являющиеся лидерами в сфере фармацевтики, медицинской техники, электроники и приборостроения, информационных технологий, машиностроения, промышленного оборудования и современных материалов. Традиционно самой наукоемкой отраслью петербургской промышленности являются предприятия оборонно-промышленного комплекса — судостроение, авиационная промышленность, энергетическое машиностроение. В них лидируют петербургские предприятия с солидной историей — «Адмиралтейские верфи», «Рубин», «Климов», «Ижорские заводы», «Диаконт», «Радар ММС», «Алмаз-Антей». К числу инновационных можно отнести предприятия, которые формируют новые виды рынков, как раз такие стартапы представлены в бизнес-инкубаторе «Ингрия». Это проекты в таких сферах, как виртуальная реальность, когнитивный трейдинг и в целом управление эмоциями с помощью гаджетов. Также в Петербурге сформировался пул компаний — лидеров перспективных рынков научно-технических исследований. Так, в направлении AeroNet флагманами являются ООО «Геоскан», Университет ИТМО, ООО «Центр трансфера технологий "Кулон"» и другие. В направлении NeuroNet — это ООО «Брейн Девелопмент», ООО «Нейромарикс», СЗФМИЦ им. Алмазова совместно с БГТУ «Военмех» им. Устинова, Институт спецтехнологий РАН, ЗАО «Орион Медик» (резидент ОЭЗ) и другие. В направлении MariNet флагманом является компания «Транза». **Лидия Горбуркова**

ЧУЖОЙ В ЛЮЛЬКЕ

В ПЕТЕРБУРГЕ НА МИЛЛИОН ЖИТЕЛЕЙ ПРИХОДИТСЯ БОЛЬШЕ 100 ПУНКЦИЙ ЭКСТРАКОРПОРАЛЬНОГО ОПОЛОДОТВОРЕНИЯ, ЭТО САМЫЙ НАСЫЩЕННЫЙ РЫНОК ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ РЕПРОДУКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ (ВРТ) ПОСЛЕ МОСКВЫ. ПОЭТОМУ ЗДЕШНИЕ ИГРОКИ НЕ РВУТСЯ В СТОЛИЧНЫЙ РЕГИОН. ЗАТО СМЕЛЫМИ ШАГАМИ В СТОРОНУ СЕВЕРО-ЗАПАДА НАПРАВЛЯЮТСЯ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ. КАК МЕНЯЕТСЯ РАССТАНОВКА СИЛ НА ГОРОДСКОМ РЫНКЕ ЭКО, ВЫЯСНЯЛА ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА.

В апреле текущего года крупнейший игрок на рынке родовспоможения России, московская группа компаний «Мать и дитя», заявил о планах по созданию в Петербурге амбулаторно-поликлинического и госпитального комплекса стоимостью 3,5 млрд рублей. Инвестор запросил у городских властей для своего проекта статус стратегического, а также участок в Приморском районе. Губернатор Георгий Полтавченко засомневался, что выбранный участок подойдет для размещения всего проекта из-за его несоответствия высотному регламенту и функциональной направленности территории (для этого необходимы изменения в Генеральный

план города) и предложил компании подождать, пока комитет по инвестициям подберет другой вариант решения земельного вопроса.

Момент выхода московского инвестора в Петербург ожидаем, и более всего — игроками рынка. О нем как о самом серьезном конкуренте среди возможных новых говорил в конце 2016 года Глеб Михайлик, генеральный директор компании «АВА-Петер», лидера городского рынка услуг экстракорпорального оплодотворения (ЭКО). По его словам, генеральный директор ГК «Мать и дитя» Марк Курцер пытался договориться с «АВА-Петер» о слиянии, но компании не сошлись в оцен-

ке, и группа решила вывести в Петербург собственный проект, параметры которого действительно схожи с мощностями местного игрока.

Два года назад «АВА-Петер» открыла в Приморском районе «Северную клинику» — многопрофильный амбулаторно-поликлинический комплекс, выручка которого уже к началу 2017-го давала около четверти оборота компании. Вторая очередь клиники включит дополнительные лаборатории и стационар (около 55 коек, а в сумме с существующими мощностями — больше 100). После ее запуска в конце 2018 года общая площадь комплекса составит око-

ло 16,5 тыс. кв. м, а объем инвестиций перевалит за 3 млрд рублей (1,7 млрд на первую очередь и плановые 1,3 млрд на вторую очередь).

В проекте ГК «Мать и дитя» также фигурируют две очереди: амбулаторно-поликлиническая часть площадью 6,5 тыс. кв. м и госпитальная на 164 койки, площадью не менее 10 тыс. кв. м. Общая стоимость комплекса оценивается в 3,5 млрд рублей. Возвести его планируется в течение двух лет с момента реального старта строительства, после чего компания сможет проводить в нем 1,2 тыс. циклов ЭКО и принимать 3 тыс. родов в год. → 22

21 → Для сравнения, «АВА-Петер» обеспечивает около 3 тыс. циклов ЭКО в год. В их число включены процедуры по ОМС, по межтерриториальной программе и коммерческие циклы.

В два года уложить создание такого проекта «с нуля» невозможно, комментировал Глеб Михайлик планы московской компании в апреле, даже при наличии участка и всех согласований он растянется на несколько лет. Но в Петербурге и нет подходящих участков, добавлял руководитель компании «АВА-Петер».

По словам господина Михайлика, Марк Курцер давно заявлял свою стратегию быстрого развития — 11 госпиталей до 2021 года. Обычно такая стратегия предполагает выход на новый рынок путем покупки лидирующего игрока: так было в Самаре, Новосибирске, Красноярске, Уфе. BG заинтересовался и у других местных компаний, поступало ли к ним предложение от московского инвестора. «К нам таких предложений от ГК „Мать и дитя“ не поступало, хотя периодически я получаю подобные предложения от иностранных компаний. Но они не представляют для нас интереса», — ответила президент медицинского холдинга «Медика» Нина Ботерашвили. В Международный центр репродуктивной медицины ГК тоже не обращалась, сказал исполнительный директор АО «МЦРМ» Лев Исаков.

«В последние годы конкуренция на рынке ЭКО усилилась, было открыто несколько новых центров. Они не привели к росту общего количества оказываемых услуг, а в основном стали причиной перераспределения долей между участниками рынка, так как многие из новых центров открыты при поддержке или непосредственном участии врачей, ранее работавших в других центрах вспомогательных репродуктивных технологий», — говорит господин Исаков.

По его оценке, доля «АВА-Петер» на петербургском рынке ВРТ составляет 35%, МЦРМ — 22%; «Мать и дитя Санкт-Петербург» — 10%, столько же у центра репродукции «Генезис». Всего в 2016 году было проведено около 10 тыс. циклов ВРТ, 30% из них пришлось на долю ОМС, заметил эксперт.

ТУРИЗМ ПО ГОСЗАКАЗУ Обязательное медицинское страхование с момента допуска частных игроков к этому сегменту стало новым полем ожесточенной конкуренции коммерческих клиник как между собой, так и с государственными учреждениями, которые одно за другим открывают большие перинатальные центры с функциями ВРТ. Так, говоря о крупнейших петербургских лабораториях, Глеб Михайлик ставит в один ряд МЦРМ, Мариинскую больницу, Перинатальный центр СЗФМИЦ им. Алмазова и уже существующую клинику «Мать и дитя» на Васильевском острове. «Петербург — второй после Москвы город в России по количеству пунктов ЭКО: более 100 циклов на 1 млн жителей. И рынок предельно насыщен, здесь 29 лабораторий», — приводит статистику генеральный директор «АВА-Петер».

В рамках добровольного медицинского страхования лечение бесплодия с использованием ВРТ пока не выполняется. А объем госзаказа растет еще и за счет программ межтерриториального расчета.

Например, из 2,2 тыс. циклов, проведенных МЦРМ в 2016 году, 75% состави-



В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ЭКО УСИЛИЛАСЬ, БЫЛО ОТКРЫТО НЕСКОЛЬКО НОВЫХ ЦЕНТРОВ. ОНИ НЕ ПРИВЕЛИ К РОСТУ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ, А В ОСНОВНОМ СТАЛИ ПРИЧИНОЙ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОЛЕЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА

ли коммерческие, 12,5% — по ОМС петербуржцев и 12,5% — жителей других регионов. «По межтерриториальной программе в 2016 году было проведено около 270 циклов, пациенты были почти из всех регионов России. Средствами ОМС в 2016 году было обеспечено 17,5% выручки компании», — подсчитал господин Исаков.

Клиники «АВА-Петер» в Петербурге, Казани и Вологде в прошлом году сделали около 8 тыс. пункций, почти 1,4 тыс. из них — пациентам по программе межтерриториального расчета. Квоты территориального фонда ОМС Петербурга составляют примерно 10% от всего объема пункций, сделанный компанией в городе.

В «Медике» с пациентами по межтерриториальному обмену пока не работают — отделение ЭКО в Центре репродукции и планирования семьи компании открылось в Петербурге менее года назад. Тем не менее 15 из 40 протоколов, которые удалось провести за несколько месяцев 2016-го, составили выделенные ТФОМС квоты (почти 40%).

ГЛАВНЫЙ ПО ПЕЛЕНОЧКАМ Схема получения государственного задания для некоторых участников непрозрачна. «Вопросов по распределению квот в Петербурге в 2017 году у нас возникло очень много, — сетует Лев Исаков. — Все они сформулированы и отправлены в Территориальный фонд. Надеемся, в 2018 году распределение квот будет более понятным».

На 2017 год МЦРМ первоначально было выделено 168 циклов ВРТ, а затем, в связи с принятыми в правительстве решениями об увеличении плановых заданий по всем регионам, еще 148. Итого 316 циклов из 5231 — общего объема по городу. «АВА-Петер» получила 366 квот. Больше только у I Clinic (367) и Мариинской больницы, которая в 2017 году получила самое крупное задание ТФОМС — 373 цикла.

На один цикл ЭКО в рамках ОМС государством выделяется 106 тыс. рублей. В «Скандинавии» («АВА-Петер») цикл ЭКО по ОМС стоит около 120 тыс. рублей с медикаментами, если это коммерческий цикл — до 200 тыс. рублей. Средняя стоимость протокола ЭКО без ИКСИ (вспомогательный метод искусственного оплодотворения — интрацитоплазматическая инъекция сперматозоида) в «Медике» составляет 148 тыс. рублей, с ИКСИ — 168 тыс. рублей.

Хоть тариф ОМС практически не приносит прибыли, за счет государственных квот клиники имеют возможность покрыть часть операционных расходов и, что важнее, заработать доверие пациентов. Демпинговать на этом рынке бессмысленно, на первый план выходит качество лечения. Именно поэтому игроки вкладываются в лабораторные мощности, а конкурентное преимущество не определяется только одним фактором, как например, наличие стационара.

«Успешность процедуры во многом определяется точностью исполнения всех технологических моментов. Это показывают американские клиники, в которых доля положительно завершенных циклов составляет от 60% (против наших 50–53%). Поэтому „Северную клинику“ мы хотим сделать такой, которая будет работать как положено, как предписано ведущими специалистами, ассоциациями, производителями медицинской техники», — говорил в октябрьском интервью „Ъ“ Глеб Михайлик.

По имеющимся данным МЦРМ, положительный исход родов пациентов, получивших лечение в центре в 2016 году, достиг 82%. «Наши стационарные мощности составляют 30 койко-мест. В отличие от конкурентов, которые делают акцент на оказание широкого спектра медицинских услуг, в связи с чем им требуются большие стационарные мощности, мы со-

средоточились на направлении лечения бесплодия методами ВРТ, — объясняет Лев Исаков. — В данном направлении большая часть цикла лечения проходит в амбулаторных условиях и не требует круглосуточного пребывания пациента в стационаре. Поэтому оценка мощности клиники с нашей направленностью через расчет количества коек, не совсем корректна. Скорее речь будет идти о вместимости холлов, наличии необходимого количества сопутствующих помещений (кабинеты врачей, УЗИ, операционные), размере эмбриологической лаборатории (у нас одна из самых больших в стране), количестве специализированного персонала (врачей, эмбриологов). Исходя из перечисленных параметров наши мощности рассчитаны на 5 тыс. циклов ВРТ в год».

ПЕРВЫЕ ШАГИ ВО ВНЕШНИЙ МИР

Вместо собственного родильного дома МЦРМ рассматривает вариант регионального развития. Как уточнил руководитель компании, в списке привлекательных регионов Москва не в приоритете.

Нина Ботерашвили тоже не считает целесообразным развивать в столице направление ЭКО. Там у «Медики» работает один из филиалов Центра медицины плода, специализирующийся на пренатальной диагностике, в которой компания удерживает лидирующие позиции по стране. Такой филиал есть и в Выборге, в ближайшее время компания дополнит присутствие в городе филиалом Центра репродукции и планирования семьи (ЭКО).

В Петербурге, сообщила госпожа Ботерашвили, «Медика» собирается открыть родильный дом. «Мы находимся на стадии рассмотрения источников инвестиций. Понятно, что это масштабный проект, требующий значительных средств. По нашим прогнозам, он займет около трех лет», — заключила она. ■

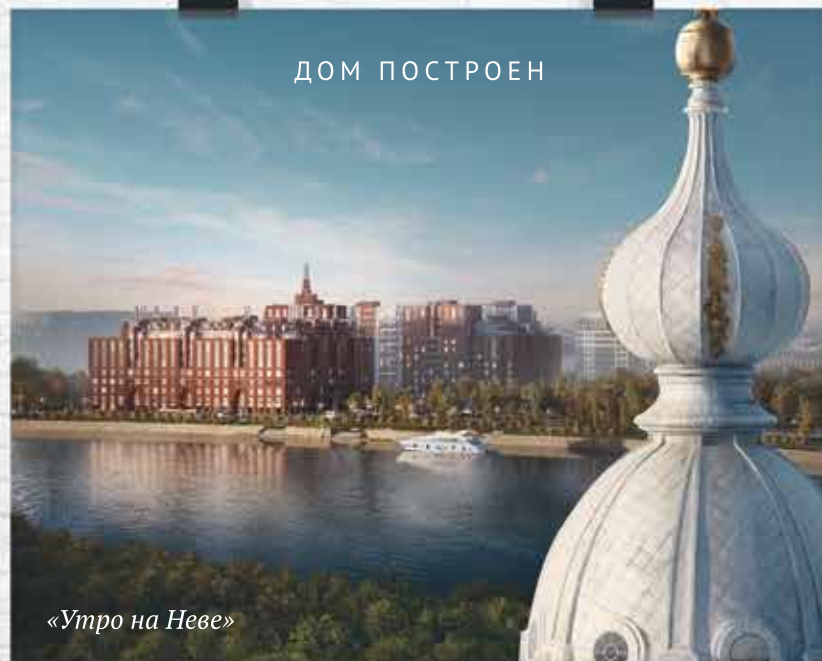
КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

«Город после дождя»



Дом ArtStudio
на 2-й Советской улице

ДОМ ПОСТРОЕН



«Утро на Неве»

Дом «Четыре горизонта»
с высоты Смольного собора

«Петербург на рассвете»



Вид на «Дом у Невского»
через арку Феодоровского собора

Реклама. ЗАО «Северный город». ArtStudio – студии художников. Адрес проекта: Санкт-Петербург, 2-я Советская ул., д. 4-б.
ООО «Денген». Адрес проекта: Пискаревский пр., 3 лит. В.; ООО «Петербург Девелопмент». Адрес проекта: Санкт-Петербург,
Полтавская ул., 7. Проектные декларации и подробности акции на сайте www.rbi.ru



The art of real estate®

rbi.ru

ДАРИМ 100 000 РУБ. ГОСТЯМ ГОРОДА*

(812) 320-76-76

НОВАЯ ОТКРЫТКА ГОРОДА

РАЗВИВАТЬСЯ, СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ, — СЛОЖНЫЙ, НО ЕДИНСТВЕННО ВОЗМОЖНЫЙ ВАРИАНТ ДЛЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. В ПРЕДДВЕРИИ ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕЗОНА КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА ПОСТАРАЛАСЬ ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ, ЧТО МОЖЕТ СТАТЬ НОВЫМИ ТОЧКАМИ ПРИТЯЖЕНИЯ ДЛЯ ГОСТЕЙ ГОРОДА В ПЕТЕРБУРГЕ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ.



ЕСЛИ БЫ ГРУППА «ГАЗПРОМ» НЕ ПРИНЯЛА РЕШЕНИЕ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ НОВОЙ ШТАБ-КВАРТИРЫ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ, АНАЛОГ «ЛАХТА-ЦЕНТРА» ВСЕ РАВНО НАВЕРНЯКА БЫ ПОЯВИЛСЯ

Необходимость сохранения культурного наследия, исторического центра и одновременно насыщения мегаполиса все новыми объектами, отвечающими современным представлениям о том, какой должна быть привлекательная урбанистическая среда, задает систему координат для власти. «Логика современного градостроительного развития Петербурга учитывает архитектурные традиции и направлена на развитие через сохранение исторического наследия и застройку новых территорий», — говорит Павел Соколов, первый заместитель председателя комитета по градостроительству и архитектуре (КГА) Санкт-Петербурга.

Свою ответственность за поддержание статуса одного из мировых туристических центров осознают и крупные частные инвесторы. Если бы группа «Газпром» не приняла решение о строительстве новой штаб-квартиры в Северной столице, аналог «Лахта-центра» все равно наверняка был бы задуман. И не только потому, что высотные доминанты, особенно в таком городе, как Петербург с его «небесной линией», притягательны сами по себе. До сих пор акцент в презентации архитектурного богатства Северной столицы делался на показе объектов изнутри, тогда как «Лахта-центр», помимо всего прочего, ста-

нет общедоступной обзорной площадкой, современным планетарием, обращенным на Финский залив открытым амфитеатром.

«„Лахта-центр“ — это не только и не столько новые рабочие места, налоги, бизнес-среда, но в первую очередь — новый центр города с точки зрения концептуальных изменений», — отмечает Александр Бобков, исполнительный директор АО «МФК „Лахта-центр“».

Проект незауряден с точки зрения и будущего функционала объекта, и архитектуры, и инженерных решений. На строительстве «Лахта-центра», к примеру, впервые применены композитные несущие конструкции (ранее — только в мостостроении), холодногнутое остекление с уникальными отражающими характеристиками. Еще одна особенность этого проекта — сама организация строительства. Генеральный подрядчик (АО «Ренейссанс Констракшн») был выбран по итогам открытого конкурса. «Уровень сложности проекта не имеет себе равных. Устремленные в небо конструкции здания движутся вверх, изменяя свою геометрию с выполнением таких движений, как наклоны, изгибы и скручивания. В результате возникает совершенно выдающаяся архитектура, требующая применения новейших строительных технологий»,

— говорит Хакан Хатипоглу, руководитель дивизиона АО «Ренейссанс Констракшн».

Крупные спортивные сооружения — объекты, влияние которых на развитие любого города сложно переоценить. В ближайшей перспективе в Северной столице появится объект спортивной инфраструктуры, априори привлекательный не только для болельщиков. Стадион «Санкт-Петербург Арена» задуман как культурно-спортивный комплекс, подчеркивают в городском комитете по строительству. Это арена круглогодичного использования наивысшей (четвертой) категории по классификации UEFA, рассчитанная на 80 тыс. зрителей во время театрально-концертных мероприятий и 68 тыс. болельщиков во время футбольных матчей. «Выкатное футбольное поле, трансформируемая раздвижная кровля с прогреваемым пространством под куполом, самое современное техническое оборудование — все это делает стадион уникальным», — отмечают в профильном комитете. По мнению экспертов, стадион станет одной из фокусных точек в процессе развития общественных городских пространств как важного фактора экономического и социального роста Санкт-Петербурга.

Крупные девелоперы, реализуя проекты комплексного освоения территории, уде-

ляют внимание не только архитектурному облику зданий, благоустройству прилегающей территории и строительству необходимых по нормативам социальных объектов. В рамках таких проектов появляются центры досуга и многофункциональные спортивные комплексы и многое другое.

Один из крупнейших проектов — ЖК Golden City, реализуемый в Петербурге компанией Glorax Development, по ряду характеристик представляет собой уникальное явление. Строительство на намывных территориях в непосредственной близости от морского вокзала Санкт-Петербурга «Морской фасад», представляет собой сложную задачу по созданию, по сути, новой «открытки города», возникающей перед туристами, которые прибывают в Северную столицу по морю. Для определения облика будущего района был проведен международный архитектурный конкурс. Самым интересным проектом оказался проект голландских компаний KCAP и Orange. Адаптацией концепции к российским требованиям и нормам занимается архитектурное бюро «А. Лен».

Васильевский остров — исторически одна из наиболее любимых петербуржцами территорий отдыха у воды. Реализация проекта Golden City даст возможность туристам, прибывающим в Петербург морским путем, познакомиться с городом, разместившись недалеко от порта. Комплекс будет состоять из шести кварталов общей площадью 450 тыс. кв. м. Планировочная структура проекта созвучна классическим принципам, примененным при закладке Петербурга: дома сгруппированы в геометрически правильные кварталы, границы которых заданы транспортными артериями. По замыслу разработчиков, зеленые зоны послужат защитой от морских ветров и будут способствовать созданию более камерной, уютной атмосферы.

Для развития туристического потенциала Петербурга и создания более благоприятной городской среды остается актуальной идея комплексного развития новых территорий и гармоничного «встраивания» новых объектов в окружающую застройку в уже освоенных районах. В уже утвержденных планах строительства новых знаковых для Северной столицы объектов, как сообщили в комитете по строительству, значатся исторический парк «Россия — моя история» на улице Бассейной и крытый каток в Стрельне. ■



СОЗДАТЕЛИ ПРОЕКТА GOLDEN CITY ПОСТАВИЛИ ПЕРЕД СОБОЙ ЗАДАЧУ ПО СОЗДАНИЮ, ПО СУТИ, НОВОЙ «ОТКРЫТКИ ГОРОДА», ВОЗНИКАЮЩЕЙ ПЕРЕД ТУРИСТАМИ, КОТОРЫЕ ПРИБЫВАЮТ В СЕВЕРНУЮ СТОЛИЦУ ПО МОРЮ

АРЕНДА АВТОМОБИЛЕЙ НА ПОРОГЕ ПЕРЕМЕН

РЫНОК АРЕНДЫ АВТОМОБИЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ИМЕЕТ СЕРЬЕЗНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РОСТА. ПРИ ЭТОМ, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ СЕРВИСОВ, ТАКИХ КАК КАРШЕРИНГ, ИЗМЕНИТ ЛАНДШАФТ ЭТОГО БИЗНЕСА В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ.

РОМАН РУСАКОВ

Рынок аренды автомобилей в Санкт-Петербурге достаточно развит и практически не уступает рынкам Западной Европы и Северной Америки. В России же он уступает только московскому рынку автопроката, вместе с которым они составляют 95% всего российского рынка аренды автомобилей.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», считает, что остальные регионы тоже показывают рост в этом сегменте, хотя и отстают с большим отрывом. «Определяющими факторами являются деловая активность центральных для экономики страны регионов, а также их значение на карте туристических потоков. По этим факторам Москва и Петербург — вне конкуренции. Естественно, что в Петербурге, как и в столице, как и в любом крупном европейском городе, присутствуют мировые сети аренды автомобилей и лидеры рынка, такие как, Avis, Sixt, Hertz и Europcar. Представлены и местные игроки», — говорит господин Калачев.

БОЛЬШАЯ РАЗНИЦА Однако между рынками Москвы и Санкт-Петербурга есть одна существенная разница: московский рынок перенасыщен, в то время как рынок Петербурга, хоть и имеет достаточно серьезную конкуренцию, все же сохраняет большой потенциал роста, прежде всего — в туристической и корпоративной сферах. Например, по данным пресс-службы ГК «Автоспеццентр», в западных странах аренда авто предприятиями и компаниями составляет 80% всех сделок отрасли, в то время как в Петербурге всего 20%. На туристический сектор приходится 5% сделок по аренде авто, учитывая, что Северная столица традиционно пользуется у туристов популярностью. «Всего на две эти сферы — туризм и корпоративную аренду — приходится около 25% всего рынка, что позволяет говорить о наличии потенциала для роста рынка аренды и проката автомобилей в Санкт-Петербурге», — отмечают эксперты «Автоспеццентра».

Однако есть и сдерживающие факторы для развития этого вида бизнеса в России в целом и в Санкт-Петербурге в частности. В первую очередь это низкая информированность людей о данной услуге. Невысокий спрос и низкая конкуренция позволяют компаниям удерживать высокие цены на свои услуги. Так, еще в 2014 году, до кризиса, в России были самые высокие тарифы на аренду авто, в среднем они составляли \$133 в сутки, для сравнения, в Великобритании эта цифра достигала лишь \$79, приводят данные в «Автоспеццентре».

ОДНА БЕДА «Главной проблемой бизнеса по прокату автомобилей мне представляется недостаточная культура арендаторов, которые к временно используемому чужому автомобилю относятся менее бережно, чем к собственному. Также вероятны проблемы со страховым возмещением ущерба со стороны страховых компаний,



АНТОН БЕЛИЦКИЙ

СЕЙЧАС НА РЫНКЕ АРЕНДЫ АВТОМОБИЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ОКОЛО 150 КОМПАНИЙ, СРЕДИ КОТОРЫХ ЕСТЬ КАК МЕЖДУНАРОДНЫЕ, ТАК И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ИГРОКИ

которые не заинтересованы в быстром урегулировании страховых случаев, в результате чего техника простаивает в ожидании ремонта. Важно к тому же иметь понимание со стороны автомобильной инспекции по поводу штрафов и угонов. Все это требует дополнительных затрат на юридическое сопровождение бизнеса», — добавляет господин Калачев.

Влияют на рынок аренды автомобилей и новые виды бизнеса, такие как каршеринг. В 2016 году в Санкт-Петербурге появилось сразу два новых игрока на рынке краткосрочной аренды автомобилей. «Такими темпами можно прогнозировать рост рынка краткосрочной аренды с 50 машин на данный момент до 2 тыс. машин за два-три года, что в перспективе сократит долю рынка долгосрочной аренды», — говорят в «Автоспеццентре».

Несмотря на сдерживающие факторы и новые виды бизнеса, рынок долгосрочной аренды автомобилей в Санкт-Петербурге находится на подъеме, рост в 2016 году составил более 17% по сравнению с 2015 годом. Специалисты связывают это с падением покупательной способности населения. Денег у людей стало меньше, а потребность в машинах осталась на том же уровне. В 2017 году рост может быть более существенным. С учетом краткосрочной аренды, каршеринга, он может составить до 40%.

Как считает господин Калачев, новые форматы, такие как каршеринг, вносят свой вклад в передел рынка. «Но на растущем рынке они не столько теснят старые форматы, сколько создают и осваивают свои ниши. Скажем, краткосрочная аренда недорогого автомобиля без водителя никак не пересекается с арендой автомобиля представительского класса с водителем — у этих сегментов слишком

разные потребители. Впрочем, динамично развивающиеся компании, как правило, в условиях конкуренции быстро осваивают новые форматы и расширяют за их счет продуктовую линейку», — говорит господин Калачев.

Ашхен Петросян, руководитель пресс-службы компании «Делимобиль», говорит, что оборот компаний каршеринга в Петербурге пока невелик, он составляет 12–15 млн рублей в месяц. На рынке каршеринга города всего несколько игроков.

«С введением „Делимобиля“ суточного тарифа часть рынка классической аренды потеряла клиентов, так как теперь „Делимобиль“ можно взять на сутки за 1999 рублей (в стоимость включена стоимость бензина при пробеге до 150 км). В Петербурге цены на поминутную аренду автомобилей значительно ниже европейских. Так, в Европе средняя цена минуты — 14 рублей. В Петербурге стоимость аренды при базовом тарифе составляет 7 рублей», — уверяет господин Петросян.

«Делимобиль» планирует в самое ближайшее время увеличить парк автомобилей в Санкт-Петербурге до 300 единиц. Господин Петросян рассказывает, что парк автомобилей пополняется за счет покупки автомобилей в лизинг через крупнейшие европейские лизинговые компании.

ВАЖНЫЕ НЮАНСЫ Сейчас на рынке аренды автомобилей в Санкт-Петербурге насчитывается немногим более 150 компаний, среди которых есть как международные, так и отечественные игроки.

Эти компании предлагают различные виды аренды авто: с водителем и без, обычные машины, «дома на колесах», лимузины и автомобили представительского класса.

Различна и ценовая политика компаний. Зачастую ее сложно сравнивать по условиям, которые, помимо ставок аренды, могут включать или не включать в себя требования по страховке, оплате топлива, условий по франшизе и по страховому залого.

Как говорят эксперты, при работе в этой сфере нужно учитывать несколько важных нюансов. Законодательство Российской Федерации различает прокат и аренду автомобилей. Договор проката автомобиля заключается, если автомобиль арендуется для физических лиц и личных потребительских целей. Он заключается на срок не более года, арендатор не имеет права сдавать его в аренду, но может отказаться от договора проката в любое время, письменно предупредив о своем намерении арендодателя за десять дней. По договору аренды арендодатель не имеет права отказать в заключении договора на тех условиях, которые представлены для всеобщего ознакомления, и должен в присутствии арендатора проверить исправность сдаваемого в аренду имущества. Ремонт авто осуществляет также арендодатель.

Договор аренды автомобиля заключается как с физическими, так и с юридическими лицами для любого, в том числе коммерческого, использования и бывает двух типов — с водителем и без. По договору аренды с водителем арендодатель поддерживает машину в надлежащем состоянии, арендатор же несет расходы, связанные с коммерческой эксплуатацией — оплатой бензина, сборов и прочего, также он имеет право сдать транспортное средство в субаренду. По договору аренды авто без водителя арендатор осуществляет поддержание авто в надлежащем состоянии, имеет право сдавать его в субаренду и он же несет все расходы по эксплуатации. ■

КАК ЗАКАЛЯЛАСЬ СТАЛЬ

РЫНОК МЕТАЛЛООБРАБОТКИ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ НАХОДИТСЯ НЕ В ЛУЧШЕМ СОСТОЯНИИ: БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАКУПАЮТ ЗА РУБЕЖОМ, ПОЭТОМУ ЗАВИСЯТ ОТ КУРСА ВАЛЮТЫ. ИЗ-ЗА СПАДА В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, РИТЕЙЛА И МАШИНОСТРОЕНИЯ РАБОТЫ ХВАТАЕТ НЕ ВСЕМ. НО ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОТРАСЛИ НАДЕЮТСЯ НА СЕЗОННОЕ ОЖИВЛЕНИЕ И ПОСТЕПЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

Существует три модели металлообрабатывающего производства. Первый вариант — цех металлообработки существует в составе предприятия, он поставляет компоненты в сборочный цех. В таком случае выполнение нестандартных или сложных моделей могут отдавать на аутсорсинг. Второй вариант — это предприятия-субконтракторы, работающие на аутсорсинге. Они не имеют собственного конечного продукта, а изготавливают только то, что нужно заказчику. Третий вариант — смешанный тип: металлообрабатывающий цех ориентирован на внутренние потребности предприятия, но свободные мощности загружаются внешними заказами.

По оценке коммерческого директора машиностроительного завода «Армалит» Евгения Коптяева, на сегодняшний день на рынке металлообработки Санкт-Петербурга и Ленобласти, помимо крупных машиностроительных предприятий, существует около 200 компаний со штатом в 15 человек и оборудованием до пяти станков. Они не могут браться за сложные технологические операции по обработке металла.

Более крупных предприятий, ориентированных на изготовление конечного продукта и обеспечивающих полный цикл производства собственными силами со штатом более 1000 сотрудников и 1000 единиц оборудования, меньше в разы. Лидерами в этом направлении в производстве судовой трубопроводной арматуры считаются «Армалит» и завод «Буревестник».

Генеральный директор машиностроительного завода «Синергия» Дмитрий Сорец насчитывает около 100 серьезных игроков на рынке, лидерами он называет предприятия, образованные с 2000 по 2010 год. «Большинство металлообрабатывающих предприятий специализируется в определенном сегменте рынка, в зависимости от стратегических партнеров и программы собственного развития: лазерная резка и гибка, холодная штамповка, механическая металлообработка, полное изготовление металлоизделий с последующей сборкой», — перечисляет господин Сорец. По его наблюдениям, в Петербурге и Ленобласти на рынке металлообработки сильна конкуренция.

При этом стоит проблема недостаточного качества работ мелких игроков. «Несколько лет назад мы начали искать потенциальных поставщиков услуг по механообработке. Это было связано с ростом потребности в судовой трубопроводной арматуре и необходимостью сокращения сроков поставки продукции. Мы провели технический аудит в 50 организациях Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Результат оказался отрицательным: компании не могли выполнять на должном уровне наши задачи по механообработке. Поэтому мы продолжили наращивать собственные производственные мощности», — рассказывает Евгений Коптяев. По его словам, на рынке появляется большое количество мелких игроков, которые достаточно быстро закрываются из-за ограниченных мощностей и отрицательных отзывов. Из-за этой текучести господин Коптяев затрудняется оценить емкость рынка металлообработки.

Машиностроительные предприятия Санкт-Петербурга и Ленобласти обращаются к металлообрабатывающим предприятиям, когда не справляются с работой из-за высокой загрузки собственных мощностей. Для них самыми популярными услугами являются токарная и фрезерная обработка деталей диаметром до 400 мм. Стоимость варьируется от 1,5 до 3 тыс. рублей за один нормо-час. В зависимости от предприятия и его оборудования стоимость обработки в ряде случаев может достигать 6 тыс. рублей за нормо-час.

Небольшие компании, предприниматели и частные лица чаще всего обращаются к металлообработчикам с единичными заказами по обработке листового металла (резка, гибка, сварка и покраска готовых металлоконструкций), за токарными и фрезерными работами. «Подобного рода разовые заказы с малой долей вероятности принесут необходимую прибыль заводу изготовителю. Для успешной работы металлообрабатывающим предприятиям нужно изготовление серийной продукции или участие в крупном проекте», — считает Дмитрий Сорец.

С ним согласен директор завода металлоконструкций «Северо-Запад» Вячеслав Шепиль: для устойчивого суще-

ствования металлообрабатывающим заводам необходимо иметь по два-три заказа наперед.

«У больших заводов большие накладные расходы, поэтому им нередко приходится демпинговать, чтобы получить заказ и загрузить свои мощности работой», — говорит господин Шепиль. По его наблюдениям, на рынке не так много заказов: у госкомпаний всегда медленно идет выделение средств в первом квартале, ритейлеры неактивно открывают новые точки, строительного бума нет. Хотя сезонное оживление на рынке будет: зимой монтаж металлоконструкций дорожает из-за погодных условий, поэтому заказчики предпочитают переждать холодный сезон. По словам Вячеслава Шепиля, из-за отсутствия заказов на монтажные работы с декабря по март многие компании закрылись, распустив сотрудников.

Он ожидает, что строительство новой «Меги» в Ломоносовском районе взбодрит петербургский рынок металлообработки. Правда, по мнению одного из представителей отрасли, металлообработчики не всегда хотят напрямую работать с крупными заказчиками. «Там много арбитражных разбирательств. Мы стараемся не работать на подряде у Минобороны, «Газпрома» ЛУКОЙЛа, «Роснефти», избегали многострадальный стадион. Работать на субподряде спокойнее и надежнее», — полагает один из игроков рынка.

ОБСТАНОВКА В СФЕРЕ Российский рынок металлообработки зависит от курса валют: 95% оборудования иностранное. «Отечественное станкостроение не пережило развала СССР», — поясняет Дмитрий Сорец. Оборудование в основном закупается в Германии, Японии, Италии, Швеции и Америке. Разброс первоначальных инвестиций в оборудование оценивается от 1 млн рублей до \$1 млн. Это зависит от того, в какой нише планирует работать компания, поясняет Вячеслав Шепиль: одно дело, если речь идет о производстве перил для подъездов, другое дело — если о металлоконструкциях для КАД.

После роста 2011–2013 годов продажи металлообрабатывающего оборудования несколько лет сокращались. «В

связи с девальвацией рубля и общей неблагоприятной экономической обстановкой были приостановлены программы перевооружения производств. Многие компании заняли выжидательную позицию. Одновременно с этим на рынке сформировался отложенный спрос на новое оборудование», — говорит коммерческий директор группы компаний «Балтийский лизинг» Владимир Наймарк. По его оценке, сейчас наблюдается постепенное восстановление спроса: увеличиваются объемы производства не только у крупных производств, но и у малого бизнеса. Растет спрос на новые обрабатывающие комплексы. При условии сохранения на рынке текущих тенденций полноценный рост производства в сегменте металлообработки и рост продаж металлообрабатывающего оборудования ожидается в 2018 году, прогнозирует господин Наймарк.

Тенденцией на рынке металлообработки за последние три года стали импортозамещение и локализация. Связано это и с необходимостью найти местных производителей двигателей для ВПК после разрыва экономических отношений с Украиной и со стремлением обладателей западной техники экономить на комплектующих. Например, завод «Синергия» локализовал и стал поставлять комплектующие для Siemens, Caterpillar, Scania и Claas.

Развитию отрасли мешают высокие процентные ставки на кредиты, нестабильность национальной валюты, ограничение конкуренции и коррупция на предприятиях ВПК. «Зачастую там требуют у поставщика наличие военной приемки в тех ситуациях, где это необязательно. В итоге тендеры и конкурсы выигрывают „карманные“ поставщики», — рассказывает Дмитрий Сорец.

При этом игроки рынка металлообработки констатируют: он не привлекает повышенного внимания со стороны государства. И в этом представители отрасли видят положительный момент: в отношении их предприятий не действуют особые условия, подобные «Платону» для грузоперевозчиков, системы ЕГАИС для продавцов алкоголя или правил оборота драгоценных металлов. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НА РЫНКЕ МЕТАЛЛООБРАБОТКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ, ПОМИМО КРУПНЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, СУЩЕСТВУЕТ ОКОЛО 200 КОМПАНИЙ СО ШТАТОМ В 15 ЧЕЛОВЕК И ОБОРУДОВАНИЕМ ДО ПЯТИ СТАНКОВ

МАЛЫЙ БИЗНЕС ЖДЕТ РОСТА ПРИБЫЛИ

Малый и средний бизнес Санкт-Петербурга, как показывают исследования последнего времени, чувствует себя увереннее коллег из других регионов России. Во многом на их оптимизм влияет большая доступность финансирования. Насколько сложно петербургским бизнесменам сегодня получить кредит? Как меняется спектр банковских услуг для МСБ? Как изменятся сами финансовые организации в ближайшее время? Об этом рассказывает директор департамента малого и среднего бизнеса Санкт-Петербургского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Александр Хайкинсон.

— Вы тесно сотрудничаете с представителями малого бизнеса, знаете их проблемы, ожидания, запросы и можете предельно точно определить положение этого сектора экономики в нашем регионе...

— Промсвязьбанк совместно с «ОПОРОЙ РОССИИ» несколько лет проводит исследование бизнес-самочувствия в сегменте микро-, малого и среднего бизнеса, в опросе участвует более двух тысяч компаний в 21-м регионе, на основе которых вычисляется «Индекс Опоры RSBI», показывающий деловую активность. Четвертый квартал 2016 года показал положительные тенденции в целом по России и существенное улучшение ситуации в Петербурге. По стране индекс составил порядка 50 пунктов, а в Петербурге — более 65. Это говорит о том, что в нашем городе и инвестиционный климат, и доступность финансирования, и уровень продаж выше, чем в целом по стране. То есть у бизнеса есть позитивные ожидания и он даже расширял штат.

Однако первый квартал 2017 года показал снижение до 49 пунктов. Вызвано это прежде всего спадом в микробизнесе, что нивелировало позитивные достижения в малом и среднем бизнесе. Тем не менее многие предприниматели оптимистично смотрят в будущее. Роста доходов во втором квартале 2017 года ждет более трети опрошенных. Столь позитивные прогнозы встречаются впервые за всю историю RSBI.

Положительные ожидания мы видим и по количеству заявок на кредиты.

— Предприниматели намного чаще стали обращаться за финансированием?

— В прошлом году заявок поступило на 20–25% больше, чем в 2015 году. В первом квартале 2017 года их количество по отношению к аналогичному периоду прошлого года увеличилось уже на 30–35%.

— Какая доля этих обращений оканчивается получением кредита?

— В Промсвязьбанке процент одобрения заявок от представителей малого и среднего бизнеса составляет 60–70%. Это достаточно высокий показатель.

Промсвязьбанк сегодня является первым негосударственным банком по объемам финансирования по всем программам корпорации МСП. Это очень большое достижение. Так, по «Программе 6,5» по итогам первого квартала Промсвязьбанк выдал 2,9 млрд рублей, из них 500 млн рублей — в Петербурге.

— «Программа 6,5» оказалась популярной. Она будет продолжена?



— Программа действительно показала свою востребованность среди бизнеса. Она рассчитана на поддержку именно производственного сектора. Совсем недавно глава Корпорации МСП Александр Браверман подтвердил, что финансирование программы будет увеличено еще на 50 млрд рублей — со 125 до 175 млрд.

— Насколько сложно предпринимателю получить у вас кредит?

— Чтобы рассчитывать на положительное решение, компания должна иметь историю, четкую стратегию развития и определенное обеспечение. Без залога мы даем только овердрафты и кредиты в рамках программы «ПСБ Госзаказ+». Если говорить про стандартное кредитование, то твердый залог является обязательным, также гарантом может выступать Корпорация МСП или Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса. Повторюсь, мы одобряем 60–70%, и это — существенно выше рынка.

У нас есть программы для любой бизнес-ситуации. Большим спросом пользуется беззалоговый продукт «ПСБ Госзаказ+», овердрафт на пять лет без обязательств по его обнулению — это уникальный продукт. Прямое финансирование на оборотные средства обладает достаточно комфортными параметрами по соотношению выручки и кредитного портфеля.

Инвестиционное кредитование на приобретение основных средств в Промсвязьбанке возможно на срок до семи лет, на цели приобретения недвижимости (коммерческая ипотека) — до 15 лет.

Но я хочу отметить, что кредитование — это одна из услуг для предпринимателей, и у нас есть интересные решения как в части расчетно-кассового обслуживания, так и транзакционного бизнеса в целом.

— Услуги РКО в последнее время стали приоритетными у большинства финансовых организаций. Конкурировать в этом направлении, например, с крупнейшими государственными банками, которые могут предложить меньшую комиссию или переманить клиента к себе низкими ставками по кредитам, очень сложно...

— Главная проблема крупных госбанков для предпринимателей как раз в величине этого банка. Компании с небольшим оборотом не будут чувствовать себя важным клиентом, а скорее будут ощущать себя «статистической погрешностью», при всем понимании важности МСБ для страны. Промсвязьбанк позволяет себе иметь реально действующий институт персональных менеджеров, они всегда доступны для клиента, в том числе по мобильному телефону.

В Промсвязьбанке удобные и оперативные расчеты в интернет-банке PSB On-Line. У нас продленный операционный день — до восьми вечера. Одно из важных преимуществ работы с нашим банком — расчеты 24/7 среди клиентов Промсвязьбанка, когда можно, например, в субботу 30 сентября отправить платежи из Владивостока в Санкт-Петербург и закрыть квартальный баланс.

Одно из преимуществ PSB On-Line — сервис «Светофор». При оформлении платежа контрагенту в системе появляется цветовой индикатор — зеленый, желтый или красный. Красный и желтый — говорят о вероятной опасности при работе с этим контрагентом. Наведя на индикатор курсор мышки, можно увидеть информацию о причинах, по которым контрагент попал в ту или иную категорию. Вывод о надежности компании формируется на основе анализа информации из различных официальных источников. Для клиентов Промсвязьбанка такие индикаторы — повод изучить внимательнее своих бизнес-партнеров, подстраховаться, запросив дополнительные документы или отказавшись от предоплаты. Я неоднократно слышал слова благодарности от клиентов, которые смогли избежать проблем и спасти свои деньги благодаря «Светофору».

— Можно сказать, что банки переходят из офлайна в онлайн?

— Банк с операционистами в классической форме, конечно, в ближайшем будущем не умрет совсем, но конкуренция будет развиваться в направлении удален-

ного доступа. Доля клиентов, имеющих потребность физического присутствия в банке, выбирающих банк из-за его местоположения, будет значительно меньше. Это не значит, что мы не будем открывать офисы, но перспективы развития банковского сектора лежат именно в этой плоскости.

Сегодня через PSB On-Line можно не только провести расчеты, но и подключить дополнительные услуги, открыть первый или дополнительный расчетный счет без необходимости общения с менеджером. Например, можно онлайн заказать подключение эквайринга, а наш сотрудник придет в удобное время и установит терминалы. В PSB On-Line, также минуя менеджера, можно разместить депозит, овернайт и т. д.

Развитию PSB On-Line мы уделяем особое внимание. Наш интернет-банк несколько раз признавался лучшим.

— Если не говорить о стандартных услугах РКО, что пользуется популярностью?

— Корпоративная карта. Это альтернатива такой архаичной вещи, как чековая книжка. Она помогает контролировать сотрудников, которым нужно произвести оплату, например, за бензин или за канцелярию, и обладает всеми преимуществами карт, которыми пользуются физлица. Ее также можно заказать в интернет-банке PSB On-Line.

Вообще, у нас оптимальная линейка тарифных планов под любой масштаб бизнеса — для клиентов с большим объемом платежей, для тех, кто не часто отправляет денежные средства, для клиентов, активно ведущих ВЭД. Есть возможность интеграции бухгалтерии «Мое дело». Наш интернет-банк связан с 1С: платежи автоматом попадают в «Мое дело», при этом происходит коррекция дебиторской и кредиторской задолженности. Это сокращает и время на бухгалтерию, и расходы на персонал — можно отказаться от сотрудника, который заносит эти платежи вручную.

Мы предлагаем пакет «Юрист 24». Он позволяет малому предприятию, у которого нет в штате юриста, получить юридическую поддержку в любой момент. Юридическая компания — партнер нашего банка — консультирует клиента удаленно или при личной встрече. Стоимость такой услуги небольшая — от тысячи рублей. Понятно, что в эту стоимость не входит представление вас в арбитражном суде, но дать определенную консультацию, подсказать, как действовать в той или иной ситуации, они могут.

Мы идем к тому, что любую небанковскую услугу можно получить по каналам Промсвязьбанка. Это наша глобальная цель, и каждый квартал у нас появляется новая дополнительная услуга. Как правило, все это можно заказывать в электронном виде, без личного присутствия в банке.

Такие кросс-продукты есть далеко не у всех банков, и в ближайшее время это будет одним из трендов в развитии услуг финансовых организаций, когда, обратившись в банк, клиент сможет закрыть большинство своих потребностей на удобных и выгодных для себя условиях.

ЭНЕРГЕТИКИ НЕСУТ ПОТЕРИ

НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ УЖЕСТОЧАЕТСЯ ПОДХОД К УЧЕТУ ПОТЕРЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В СЕТЯХ, И ВСЕ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫЕ КОМПАНИИ НАЦЕЛЕНЫ НА МИНИМИЗАЦИЮ ПОТЕРЬ. СЛОЖНЕЕ ВСЕГО ЭНЕРГЕТИКАМ ВЛИЯТЬ НА ПОТЕРИ, ОБРАЗУЮЩИЕСЯ ВСЛЕДСТВИЕ ХИЩЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ. В ПЕТЕРБУРГЕ ЕЕ ВОРУЮТ НА СОТНИ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ В ГОД.

АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Фактические потери в сетевом комплексе определяются как разность между поступившей и потребленной электроэнергией, и делятся они на два вида — технологические и нетехнические. «Технологические потери обусловлены физическими процессами, происходящими при передаче электроэнергии. Но самая болезненная составляющая — это нетехнические потери, которые определяются как разность между фактическими и технологическими потерями на каждом уровне напряжения. Основная составляющая нетехнических потерь — хищения электроэнергии», — объясняет ВГ главный советник ПАО «Россети» Светлана Жолнерчик.

По ее словам, способы хищения разнообразны. «Начиная с того, что потребитель самовольно подсоединяется к сети без договора и заканчивая тем, что договор он заключает, но воздействует на прибор учета разными простыми и высокотехнологичными способами. Это проблема не только сетевых компаний. В конечном счете, за украденную электроэнергию платят и добросовестные потребители в рамках тарифа, а незаконное потребление электрической энергии снижает качество электроснабжения всех потребителей, приводит к авариям», — отмечает госпожа Жолнерчик.

В то же время «воровство электроэнергии — это и убытки самих похитителей, которых принято называть „недобросовестными потребителями“, ведь плата за хищение электроэнергии несоразмерно выше, чем своевременная и полная оплата по тарифам. К тому же хищение электроэнергии — это административно и уголовно наказуемое деяние. При цивилизованной культуре потребления электроэнергии недопустимо потребление без счетчиков или с искажениями их показаний — это общественно порицаемое воровство», — говорит госпожа Жолнерчик.

ПРИОРИТЕТЫ РАССТАВЛЕНЫ В ПАО «Ленэнерго» (входит в группу «Россети», является крупнейшей электросетевой компанией в Петербурге и Ленобласти) называют снижение потерь электроэнергии в сетях приоритетным направлением работы. «Исторически сложилось, что в Петербурге высокий уровень потерь из-за большого износа электросетевого оборудования, в первую очередь в центральной части города. Несмотря на это,

потери компании постепенно снижаются благодаря принятой в „Ленэнерго“ целевой программе: в 2015 году они составили 12,2%, в 2016-м — 11,5%», — отмечают в «Ленэнерго».

Чтобы снижать потери, «Ленэнерго» модернизирует сетевое оборудование и линии, развивает систему учета электроэнергии, оптимизирует загруженность электросетей. Кроме этого, в «Ленэнерго» утверждают, что ведут активную борьбу с бездоговорным потреблением электроэнергии: выявляют факты, ликвидируют их и взимают коммерческие потери с недобросовестных потребителей. Сначала электросетевая компания высылает счет, но если его отказываются оплачивать, подается иск. Всего в 2016 году «Ленэнерго» подало 101 иск на общую сумму 283,2 млн рублей.

«С целью снижения рисков бездоговорного потребления электросетевая компания наладила взаимодействие с АО „Петербургская сбытовая компания“ для одновременного заключения договоров энергоснабжения и технологического присоединения с заявителями», — отмечают в «Ленэнерго». В 2017 году компания планирует снизить потери до 11%.

В ПАО «МРСК Северо-Запада» (входит в ПАО «Россети», имеет семь филиалов в регионах СЗФО) рассказали ВГ, что за прошедшие два года потери электроэнергии в сетях компании не превысили 7% — нормативный уровень, закладываемый в тарифы МРСК Северо-Запада. Для снижения потерь в сетях компания реализует энергосервисные контракты — новые системы учета с привлечением внешних инвестиций. В 2016 году МРСК Северо-Запада заключила восемь энергосервисных контрактов на общую сумму в 800 млн рублей. В то же время компания строит новые системы учета в рамках своей инвестпрограммы, внедряет корпоративные технологические системы по расчету и анализу очагов фактических потерь (например, единую автоматизированную информационную систему транспорта электроэнергии), а также мотивирует персонал заниматься этой проблемой.

В АО «Ленинградская областная электросетевая компания» (ЛОЭСК) отмечают, что объем потерь в 2016 году составил 11,2%, что на 0,4% ниже показателя годом ранее. «Положительные тенденции к снижению потерь в сетях ЛОЭСК обусловлены выполнением компанией ряда техни-



СПОСОБЫ ХИЩЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ РАЗНООБРАЗНЫ: НАЧИНАЯ С ТОГО, ЧТО ПОТРЕБИТЕЛЬ САМОВОЛЬНО ПОДСОЕДИНЯЕТСЯ К СЕТИ БЕЗ ДОГОВОРА И ЗАКАНЧИВАЯ ТЕМ, ЧТО ДОГОВОР ОН ЗАКЛЮЧАЕТ, НО ВОЗДЕЙСТВУЕТ НА ПРИБОР УЧЕТА РАЗНЫМИ ПРОСТЫМИ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМИ СПОСОБАМИ

ческих и организационных мероприятий, направленных на оптимизацию и снижение уровня потерь в сетях компании, в том числе их коммерческой составляющей», — отмечает замгендиректора по экономике и финансам ЛОЭСК Жанна Айгильдина. По ее словам, наибольший эффект из состава проводимых мероприятий оказывает проводимая компанией политика максимальной автоматизации процесса сбора данных коммерческого учета электроэнергии.

Доля коммерческих потерь (по сути — воровства) в общем объеме потерь ЛОЭСК экспертно оценивается в размере до 1% от общей величины отпуска электроэнергии в сети компании. «Вариантов уйти от ненадлежащего исполнения обязательств по оплате за потребленную электроэнергию у конечных потребителей много: вмешательство в работу приборов учета (систем учета), установка приборов учета с пультом дистанционного отключения, бездоговорное потребление электроэнергии. Задача сетевой компании — проводить мероприятия, которые предусматривают эффективное снижение уровня коммерческих потерь электроэнергии при ее передаче», — говорит госпожа Айгильдина.

В ЛОЭСК также перечисляют необходимые меры: оперативное проведение мероприятий по отключению потребителей, имеющих задолженность по оплате за использованную электроэнергию, а также работа уведомительного характера, направленная на предупреждение фактов воровства, повышение уровня сознательности потребителей.

МЕТОДИКА МЕНЯЕТСЯ По словам госпожи Жолнерчик, отраслевое регулирова-

ние сейчас работает так, что электросетевые компании на пять лет могут включать в тариф только уровень потерь, определенный регулятором расчетным способом как минимальное значение из норматива потерь при передаче электроэнергии и фактических потерь при передаче за последний год. В соответствии с утвержденной методикой для определения норматива Минэнерго берутся схожие по ряду критериев сетевые компании и считается средний уровень их потерь на каждом уровне напряжения. Потери свыше нормативного уровня в тариф не включаются.

«Компании сравниваются разные, критерии спорные, но это нормативный акт, который требует исполнения. Бенчмаркинг жесткий, и он постепенно начинает применяться для дочерних обществ ПАО «Россети». В такой регуляторике дочерние структуры «Россетей» стали искать решения проблемы потерь еще активнее, для компании это вопрос рентабельности, то есть, в конечном счете, развития», — утверждает госпожа Жолнерчик.

«В рамках норматива потери включены в тариф. В большинстве своем дочерние структуры «Россетей» укладываются в этот норматив. За исключением тех, где есть большие коммерческие потери, что также можно назвать воровством электроэнергии», — комментирует директор Фонда энергетического развития Сергей Пикин. По его словам, сейчас есть определенная уголовная ответственность за кражу электроэнергии, но этот институт практически не работает. «Важно не само наказание, а его неотвратимость и механизм реализации. И необходима четкая классификация и типологизация, за что и в каких случаях применять», — заключает господин Пикин. ■

ТЕЛЕКОМ-ОПЕРАТОРЫ МЕНЯЮТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

С НАЧАЛА ГОДА ТЕЛЕКОМ-ОПЕРАТОРЫ ЗНАЧИТЕЛЬНО ИЗМЕНИЛИ СВОЮ ТАРИФНУЮ ЛИНЕЙКУ И НАЧАЛИ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ РЯДА УСЛУГ. СРЕДИ НИХ — БЕЗЛИМИТНЫЙ МОБИЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ, А ТАКЖЕ ВКЛЮЧЕНИЕ SMS В ТАРИФНЫЕ ПЛАНЫ, ЧТО СВЯЗАНО С ТЕМ, ЧТО ЛЮДИ ВСЕ БОЛЬШЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ ОБЩАТЬСЯ В МЕССЕНДЖЕРАХ.

АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

В феврале этого года «Мегафон» объявил об отказе от безлимитного мобильного интернета. На своей официальной странице в Twitter оператор объяснил отказ незначительным количеством новых подключений, что «в масштабах федерального оператора, по сути, означает полное отсутствие интереса». В конце марта инициативу «Мегафона» поддержала компания МТС, обновив тариф «Smart Безлимитище», где вместо неограниченного доступа в интернет появился лимит в 10 Гб трафика. «Ранее мы проанализировали профиль потребления у пользователей. Большинство постоянных пользователей интернета скачивают менее 5–6 Гб данных в месяц. С учетом суммирования квот интернет-трафика новый тариф удовлетворяет потребности большинства интернет-пользователей», — прокомментировал ВГ директор по маркетингу филиала МТС в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Василий Голуб.

Исполнительный вице-президент, региональный директор Западного региона ПАО «Вымпелком» Юрий Смагаринский и вовсе заявлял в интервью ВГ, что безлимитные тарифы сдерживают развитие телеком-рынка в России. «Потребление интернет-трафика в неограниченном объеме увеличивает нагрузку на сеть, что необоснованно влечет дополнительные расходы на поддержание высокой пропускной способности и емкости сети без возможности их полноценной компенсации», — объяснял господин Смагаринский.

Гендиректор «ТМТ Консалтинга» Константин Анкилов считает, что отказ операторов от «безлимитов» ожидаем, поскольку небольшое число активных пользователей этой услуги не создавало для операторов проблем, но при росте их числа проблемы появятся. «Нагрузка на сети LTE растёт. И если операторы продолжают предлагать „безлимит“ как массовую услугу, то могут возникнуть проблемы с загрузкой сети», — поясняет господин Анкилов.

Гендиректор агентства «Рустелеком» Юрий Брюквин отмечает, что первая проблема сейчас для сотовых операторов — падение стоимости мобильного мега-



ПРОБЛЕМА № 1 ДЛЯ СОТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ СЕГОДНЯ — ПАДЕНИЕ СТОИМОСТИ МОБИЛЬНОГО МЕГАБАЙТА, И ЭТО НИКАК НЕ УДАЕТСЯ ОСТАНОВИТЬ

байта, что никак не удастся остановить. «Мегабайт дешевеет за счет увеличения трафика в пакетах, квазибезлимитных тарифов. Скорости растут, и пользователи выкачивают все большие объемы», — рассуждает господин Брюквин. По его словам, несмотря на рост мобильной data, она уже не может компенсировать падение выручки от голоса, так как дешевеет мегабайт. В 2016 года доходы от услуг связи в Петербурге сократились на 3%, до 107,4 млрд рублей, говорилось в отчете Минкомсвязи РФ по Петербургу.

Впрочем, по словам господина Брюквина, операторы начинают отказываться от пакетов с большим объемом трафика или от квазибезлимитных тарифов, где такой трафик можно выкачать. «Потому что рост трафика данных требует развитие сетей, а сети практически не развиваются, и уже сейчас многие замечают падение качества услуг», — отмечает глава агентства «Рустелеком».

Также операторы активно изменяют тарифные линейки. В Tele2 сообщили ВГ, что в начале апреля запустили линейку тарифов «Мой Tele2», что стало реакцией оператора на изменившиеся с момента

запуска линейки «Черные» потребности абонентов в услугах связи. «Люди меньше звонят и больше общаются в мессенджерах, SMS постепенно уходят в прошлое. Три из четырех новых тарифов включают безлимитный интернет-трафик в соцсетях и мессенджерах (WhatsApp и Viber), а также бесплатные звонки на номера Tele2, которые не уменьшают пакет минут», — сообщают в пресс-службе Tele2. Одним из главных нововведений оператора с начала года стала услуга «перенос остатков». Суть ее в том, что остатки не использованных в текущем месяце минут, SMS и гигабайтов по пакетным тарифам переносятся на следующий месяц при своевременном внесении абонентской платы. Тем самым оператор надеется, что услуга повысит дисциплину платежей за пакетные тарифы. Стоит отметить, что аналогичную услугу в этом году внедрила и компания МТС.

В МТС отмечают, что им удалось снизить ежемесячный платеж на тарифе «Smart Безлимитище», при этом пакеты минут и SMS стали больше. «Кроме этого, теперь тарифы Smart, „Smart Безлимитище“ и Smart+ включают пакет услуг „Безопасная связь“: сервисы для защиты от

вирусов, нежелательных подписок, контроля расходов в роуминге, а также 50 Гб облачного хранилища для фотографий, контактов и файлов и доступ к облачной услуге определения местоположения „Репбонк под присмотром“. Все это предоставляется без дополнительной платы», — комментирует Василий Голуб.

В «Билайне» рассказали ВГ, что разработали новую тарифную линейку «Всё!» на основе интервьюирования нескольких тысяч своих клиентов, а также анализа всей абонентской базы с применением Big Data. «В новой линейке входящие в поездках по России стали бесплатными. Таким образом, „Билайн“ одним из первых отказался от так называемого внутрисетевого роуминга», — сообщили в пресс-службе компании.

Господин Анкилов объясняет, что подобный шаг оператора диктуется решениями Федеральной антимонопольной службой. В «Билайне» также сообщили, что более 50% новых клиентов, подключившихся к самым доступным тарифам оператора в 2016 году, не пользуются SMS, предпочитая обмениваться сообщениями в мессенджерах. «Поэтому в состав младшего тарифа „Всёшечка“ в регионах и „Всё 1“ в Москве SMS не входят. Но при необходимости их можно подключить дополнительно», — подчеркивают в пресс-службе оператора.

Тем не менее, по мнению господина Брюквина, операторы могут повышать стоимость услуг разными способами. «К примеру, закрывают для подключения демократичные тарифы, а после этого автоматически переводят абонентов на менее выгодные. Роуминг дорожает, SMS поднимается в цене. В том или ином виде это повышение тарифа», — говорит господин Брюквин. По его словам, люди стали реагировать на эти изменения. «Если раньше время реакции составляло квартал, то сейчас реагируют быстрее. Начинают переходить на другие тарифы, к другим операторам. В частности, этим объясняется создание большого числа MVNO (виртуальных операторов сотовой связи)», — заключает господин Брюквин. ■

ЛенТранслизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

11 лет на рынке

Искусство правильного лизинга

ЛенТранслизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 195112, Санкт-Петербург,
площадь Карла Фаберже, д. 8, лит. В, офис 517

Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33, (812) 363-09-19
e-mail: Info@lts-spб.ru
www.lts-spб.ru



Автомобили



Спецтехника



Оборудование



Вагоны

РЕКЛАМА ООО «ЛенТранслизинг»

КАТОК ДЛЯ ДОРОЖНОГО РЫНКА

ЧИСЛО ИГРОКОВ РЫНКА ДОРОЖНО-МОСТОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПОСТОЯННО УМЕНЬШАЕТСЯ. БОЛЬШИНСТВО СУБПОДРЯДЧИКОВ ЕЩЕ ДЕРЖАТ НА ПЛАВУ ОБЪЕКТЫ, КОТОРЫЕ СТРОЯТСЯ К ЧЕМПИОНАТУ МИРА ПО ФУТБОЛУ В 2018 ГОДУ, НО СКОРО ОНИ ЗАВЕРШАТСЯ ВМЕСТЕ С ОБЪЕМАМИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НОВЫХ СТРОЕК. ЭКСПЕРТЫ НЕ ИСКЛЮЧАЮТ РЯДА БАНКРОТСТВ НА ЭТОМ ФОНЕ. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

По разным оценкам, объем рынка дорожного строительства Санкт-Петербурга составляет 20–40 млрд рублей в год. Независимый эксперт транспортной отрасли Алексей Тузов говорит, что если к 40 млрд рублей добавить и работы по сооружению метрополитена, то эта цифра увеличится вдвое.

Одним из катализаторов строительства объектов дорожной и транспортной инфраструктуры в Петербурге стал чемпионат мира по футболу 2018 года. В рамках подготовки к мундиалу в городе активно возводятся дороги, развязки и мосты, средства на которые идут не только из регионального бюджета, но и из федеральной казны. Всего на проведение подготовительных дорожных работ в Петербурге из бюджетов всех уровней будет выделено более 64 млрд рублей, подсчитал Алексей Тузов. Среди объектов, которые будут построены к чемпионату мира по футболу, — продление набережной Макарова на Васильевском острове, строительство развязки на Дунайском проспекте, мост через остров Серный, Яхтенный мост, возведение которого финансировалось из чистой прибыли крупнейших дорожно-мостовых предприятий города. Также продвигается и строительство участков платной автомагистрали Москва — Санкт-Петербург.

По оценкам владельца компании Мега Agent Руслана Соешева, за 2016 год глобальных изменений на рынке дорожного строительства не наблюдалось, зато явно прослеживалась активность подрядных и субподрядных организаций. Благодаря финансированию подготовки дорог к чемпионату мира по футболу улучшилось состояние дел для мелких компаний, до которых эти средства стали доходить в больших объемах, так как вырос объем госзакупок.

При этом участники рынка отмечают, что после чемпионата мира число крупных дорожныхстроек городского масштаба резко снизилось и некоторые подрядные компании могут вообще остаться без работы. Конечно, город ждет масса крупных ранее анонсированных проектов, которые власти рассчитывают реализовывать на принципах концессии, то есть с привлечением частного капитала. Например, речь идет о Восточном скоростном диаметре (ВСД) и «Аэроэкспрессе», линии скоростного легкого рельсового транспорта (ЛРТ). Но начало реализации этих проектов может затянуться из-за ряда нерешенных вопросов градостроительного и финансового характера.

Генеральный директор ЗАО «Пилон» Владимир Шмидт отмечает, что рынок дорожного строительства находится в состоянии завершения давно начатых объектов. «Было большое недофинансирование, и сегодня упор сделан на все начатое ранее, чтобы обеспечить инфраструктурой



ПОСЛЕ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ ЧИСЛО КРУПНЫХ ДОРОЖНЫХ СТРОЕК ГОРОДСКОГО МАСШТАБА РЕЗКО СНИЗИТСЯ — И НЕКОТОРЫЕ ПОДРЯДНЫЕ КОМПАНИИ МОГУТ ВОООЩЕ ОСТАТЬСЯ БЕЗ РАБОТЫ

Кубок Конфедераций и чемпионат мира по футболу. К сожалению, новых объектов, крупных и значимых для города, которые можно было бы начать строить после проведения чемпионата, мы не наблюдаем. Речь идет об объектах, которые включены или не включены в Адресную инвестиционную программу (АИП), мы не говорим о концессии или государственно-частном партнерстве (ГЧП)», — прокомментировал господин Шмидт.

Генеральный директор группы компаний «Геоизол» Елена Лашкова считает, что число генподрядных компаний, способных с необходимым качеством и своевременно реализовать проект, сократилось. Но с другой стороны, по ее словам, существенно сократился объем крупных инфраструктурных проектов. «Альтернативы ЗСД, на котором были задействованы практически все дорожно-строительные компании города начиная с 2013 года, сегодня нет. К проектированию ВСД только приступают. Разработка проекта, поиск инвестора — на это потребуется как минимум два года, прежде чем строители выйдут на площадку», — добавила госпожа Лашкова.

МРУТ КАК МУХИ Алексей Тузов подсчитал, что в Петербурге присутствует около 160 дорожно-строительных компаний. Крупными игроками, в основном выступающими в качестве генподрядчиков, являются ЗАО «Пилон», ЗАО «ВАД», АО «ПО „Возрождение“», ОАО «Метрострой», компании «АБЗ-Дорстрой», «Геоизол», «Севзапстрой», «Орион плюс».

При этом многие игроки строительного рынка уходят из бизнеса ввиду сокращения числа заказов и появления новых мелких организаций. Еще в 2015 году произошло банкротство ключевых для Пе-

тербурга участников дорожно-мостового рынка — компаний «Мостострой № 6» и «Мостоотряд № 19». «Причины финансовых проблем заключаются в системе организации бизнеса, которая работает по эффекту „пирамиды“: издержки предыдущего заказа покрываются финансовыми поступлениями от следующего. В результате, когда число подрядов сокращается, компания уже не в состоянии покрывать расходы», — пояснил господин Тузов.

Постоянно сужается и сегмент надежных субподрядных компаний в Петербурге. Владимир Шмидт вообще считает, что субподрядные компании на рынке дорожно-мостового строительства умирают. Это происходит из-за отсутствия объемов работ. «Ценовая политика сегодняшних контрактов оставляет желание быть лучше. Мы не можем себе позволить развиваться. Чтобы купить что-то новое, нужно заработать, а рентабельность на объектах этого не позволяет. Если мы сегодня зарабатываем 5%, это уже хороший показатель. Это если говорить о нас, об объектах комитета по строительству и комитета по развитию транспортной инфраструктуры Петербурга. В нашем понимании, для хорошего развития компании, возможности нормально работать, качественно сдавать объекты рентабельность должна быть 8–10%. Сегодня этого нет, некоторые объекты приходится вытягивать с нулевой рентабельностью, чтобы сохранить коллектив», — констатировал господин Шмидт.

По оценкам Елены Лашковой, общее число компаний в сегменте дорожного строительства сократилось в разы, особенно число специализированных геотехнических компаний, работающих на рынке подземного строительства. Причинами, по

ее словам, являются отсутствие проектов, направленных на развитие городской подземной инфраструктуры, не удовлетворяющие требованиям сегодняшнего дня расценки, рост цен на основные строительные материалы, несвоевременное финансирование выполненных работ по контрактам, сложность работы со спецсчетами. «Все это вынуждает компании привлекать дополнительные кредитные средства, что только ухудшает ситуацию. Многие пострадали от банкротств крупных и не только компаний. Увы, но „кидают“ сегодня чаще, чем в 1990-е годы. Кризис неплатежей вновь становится характерным явлением», — считает госпожа Лашкова.

В сложной финансовой ситуации находятся десятки субподрядных организаций (транспортники, мостостроители, поставщики материалов), участвующих в сооружении седьмого и восьмого участков (с 543-го по 684-й км) федеральной трассы М11 Москва — Санкт-Петербург. Это связано с задержкой оплаты компаниям со стороны генерального подрядчика этих участков — турецкой компании «Идж Ичташ Асталди Иджа Иншаат Ширкети» (ICA). В числе подрядчиков значатся и крупные игроки рынка — ПО «Возрождение», «АБЗ-Дорстрой», «Севзапстрой». По неофициальным данным, задолженность перед подрядчиками составляет около 4 млрд рублей.

Информация о том, изменилась ли ситуация с выплатой задолженности по участку М11, отсутствует. В конце февраля 2017 года компания «Магистраль двух столиц», которая является концессионером проекта, сообщила о выделении в срочном порядке 5 млрд рублей для завершения строительных работ на седьмом-восьмом

этапах скоростной платной автодороги Москва — Санкт-Петербург непосредственно к чемпионату мира по футболу.

УСКОРИТЬ ДОРОЖНИКОВ Когда позитивное влияние чемпионата мира по футболу закончится, городу придется предлагать новые направления для развития дорожной отрасли. Генеральный директор сети многофункциональных центров «Мой кабинет» Владимир Трофименко считает, что ключевая проблема, которую нужно решать городским властям, а также соседней Ленобласти, — это пробки и чрезмерная плотность транспортного потока. В частности, уже давно ведутся разговоры о необходимости развития транспортной инфраструктуры нового района Девяткино, где ситуация с пробками вызывает ужас. С похожими проблемами в скором времени столкнутся и жители района Кудрово.

По мнению Елены Лашковой, необходимо совершенствовать систему ценообразования в строительстве, поднимать расценки на дорожные работы, так как существующие давно устарели: «Они не учитывают применение современного оборудования, технологий, материалов. При практически нулевой рентабельности проектов по госконтрактам подрядчики не в состоянии закупать новую строительную технику. Устаревшее оборудование выходит из строя, возникают простои. А это не просто дополнительные затраты, а риск не уложиться в установленные сроки». Также не менее важно, по ее словам, недопущение на рынок фирм-однодневок и недобросовестных подрядчиков. Нельзя допускать и демпинга цен при проведении конкурсных процедур, поскольку это чревато неизбежным снижением качества дорожных работ.

Заместитель директора направления «Сопровождение строительных проектов» группы компаний SRG Елена Самсонова рассказала, что более года назад Смольный фактически отказался от строительства дорог по причине дефицита бюджета, даже в формате ГЧП. «Поэтому если новые магистрали и появятся, то исключительно частные, а значит, платные. Бюджетные средства будут направлены только на ремонтные работы», — уверена она. По словам эксперта, власти должны уделить еще больше внимания проработке схемы ГЧП, которая сейчас пробуксовывает по ряду аспектов. Также, по ее словам, не менее важно рассматривать реализацию проектов дорожного строительства на протяжении его жизненного цикла (хотя бы на 20 лет). Это поможет на старте учесть новые технологии строительства, эффективные материалы, развитие территорий и минимизировать затраты на будущие (в настоящее время бесконечные и неэффективные) ремонты и эксплуатацию.

Руководитель сектора по работе с профессиональными объединениями и ассоциациями транспортной отрасли компании ООО «БАСФ Строительные системы» Мария Ледина считает, что среди наиболее явных процессов, способных стимулировать дорожное строительство Петербурга, — восстановление регулярного финансирования отрасли, дальнейшая отработка схемы ГЧП, увеличение гарантийных обязательств подрядных компаний и ужесточение требований по ним (борьба с фирмами-однодневками, более высокие требования для допуска к участию в торгах, запрет передачи более 50% работ по контракту на субподряд). ■

С ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ СНЯЛИ ТОРМОЗА

РЫНОК ЛИЗИНГА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА ПЕРЕЖИВАЛ НЕЛЕГКИЕ ВРЕМЕНА — ПРОФИЦИТ ВАГОНОВ И ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС ПРИВЕЛИ К КОЛЛАПСУ. СЕЙЧАС, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, СИТУАЦИЯ ВЫРАВНИВАЕТСЯ.

ДЕНИС КОЖИН

Лидером российского вагоностроения является научно-производственная корпорация «Объединенная вагонная компания» (ОВК), в составе которой Тихвинский вагоностроительный завод (ТВСЗ), «Тихвинхиммаш» (ТХМ) и «Тихвинспецмаш» (ТСМ) — все в Ленинградской области.

В 2016 году в РФ, по данным ГК «Финам», было произведено 36,6 тыс. магистральных грузовых вагонов, в том числе 23,5 тыс. — полувагонов. 15,8 тыс. из них, в том числе 13 тыс. полувагонов, были выпущены на заводах ОВК. «То есть доля ОВК в производстве вагонов в РФ составила в 2016 году около 43% в целом и около 55% по полувагонам», — говорит Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам».

Импортным производителем вагонов была Украина, которая импортировала более 50% своей продукции в РФ. Но после известных политических событий с 2016 года импорт из Украины прекратился. Сейчас 100% российского рынка наполняют российские производители вагонов.

Основные потребители вагонов — операторы грузовых вагонов, чьей целью является профессиональная эксплуатация вагонов. На втором месте по объему потребления вагонов — captive-компании, чьей целью является обеспечение транспортной безопасности материнской, чаще всего производственной компании. Например, компания СУЭК — один из самых крупных покупателей полувагонов.

«Ввиду особенностей нашей экономики (сырьевой и экспортоориентированной) самые распространенные виды грузовых вагонов — это цистерны и полувагоны, на долю которых приходится более 70% всех грузоперевозок. Цистерны перевозят нефть и нефтепродукты, а полувагоны — строительные, горно-металлургические грузы и, конечно, уголь», — рассказал Артур Нурмухамедов, предприниматель, совладелец и генеральный директор компании «Вторчермет-Находка».

Наиболее распространенной схемой приобретения вагонов является лизинг. Кроме лизинга, вагоны можно приобрести, получив на их покупку кредит в банке под залог самих вагонов. Данная схема отличается длиной денег (чаще всего кредит выдается на один-три года, а лизинг можно получить на срок от года до десяти лет). Также для кредита не требуется авансового платежа. «Но основной формой оплаты при покупке вагонов, конечно, является лизинг как самый удобный финансовый инструмент, удовлетворяющий все стороны», — говорит Артур Нурмухамедов.

При этом он отмечает, что за последние три года объем лизинговых сделок заметно сократился ввиду того, что на рынке грузовых железнодорожных перевозок случился коллапс, вызванный профицитом подвижного состава, сокращением грузовой базы,

а также экономическим спадом из-за снижения цен на нефть и введения западных санкций. «Поэтому ставки на предоставление многих видов подвижного состава упали до такого уровня, что многие лизингополучатели перестали обслуживать свой лизинг. Последовало массовое изъятие вагонов лизингодателями из финансового лизинга и передача вагонов в операционную аренду. Данная мера является крайней для лизинговой компании. Целью деятельности такой компании является финансирование сделок для покупки вагонов, но не передача вагонов в аренду и получение дохода из нее, однако другого выбора у них не осталось. Эти события вызвали сокращение объема лизинговых сделок», — рассказал господин Нурмухамедов.

Алексей Калачев отмечает, что сегодня профицит вагонов снизился до исторически минимального уровня (около 1–2% парка). «Основным фактором рынка является значительное списание парка: в 2015–2016 годах было списано 212 тыс. полувагонов. В результате ставки доходности оперирования полувагонов на протяжении 2016 года выросли в два раза, а на отдельных направлениях даже образуется дефицит вагонов, что ведет к восстановлению спроса на данный тип вагона со стороны операторов в этом году», — поясняет аналитик.

Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «Лентранслизинг», считает, что в настоящее время потребность в приобретении в лизинг новых вагонов наблюдается достаточно высокая, так как цена продажи нового вагона значительно снизилась в сравнении с ценами 2013–2014 годов (на 10–25% в зависимости от типа вагона). Кроме того, наблюдается восстановление уровня арендных ставок, так как после отмены процедуры продления срока службы вагонов на рынке возник

дефицит по отдельным позициям. В основном пользуются спросом так называемые инновационные вагоны — вагоны с повышенным объемом и грузоподъемностью в сравнении со старыми моделями.

«ООО „Лентранслизинг“ предполагает в 2017 году возобновить работу по лизингу вагонных парков, но ограничится работой только с инновационными вагонами, сроком до семи лет, и только под проекты с лизингополучателями с хорошим финансовым состоянием, так как практика показала нестабильность и цикличность рынка вагонных перевозок», — сообщил господин Виноградов.

По данным ГК «Финам», основным оператором лизинговых сделок в сфере железнодорожного транспорта в РФ является компания «Трансфин-М», базирующаяся в Москве. Она осуществляет финансирование лизинговых сделок по покупке не только железнодорожных вагонов, полувагонов и цистерн, но и по маневровым и магистральным локомотивам. Другим крупным игроком на рынке вагонов является ГТЛК (Государственная транспортная лизинговая компания), зарегистрированная в ЯНАО, но работающая в Москве. Однако главным направлением для этой компании стал лизинг авиационной техники. Также в лизинге железнодорожной техники задействованы компании «ВТБ Лизинг», «ВЭБ-лизинг», «МКБ-лизинг», «Газпромбанк Лизинг».

«Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) лизинга железнодорожной техники составила в 2016 году около 13%. Это четвертое место после авиационной техники, грузового и легкового автотранспорта. Но по доле в лизинговом портфеле по состоянию на 1 января 2017 года железнодорожный транспорт продолжает лидировать с большим отрывом — его доля составляет 40,8%», — говорит Алексей Калачев. ■



ИЗ-ЗА ОСОБЕННОСТЕЙ НАШЕЙ ЭКОНОМИКИ (СЫРЬОВОЙ И ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОЙ) САМЫЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ВИДЫ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ — ЭТО ЦИСТЕРНЫ И ПОЛУВАГОНЫ, НА ДОЛЮ КОТОРЫХ ПРИХОДИТСЯ БОЛЕЕ 70% ВСЕХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

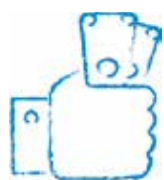
«ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ ОБОРУДОВАНИЯ»

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

*Время создавать
будущее*



Вместе достигая
большого!



аванс
от **20%**



срок лизинга
до 3-х лет



быстрое
оформление
сделки

Звонок по России бесплатный



8 (800) 222-0-555

Мы работаем по всей России!

www.baltlease.ru

При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг». Реклама